

بررسی ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان

دکتر علی قلی پور سلیمانی*



چکیده

هر چند که در رابطه با شناخت ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان تحقیقات بسیاری انجام گرفته است، اما همچنان نمی‌توان صفات منحصر به فردی را به کارآفرینان نسبت داده و آن‌ها را مبنای تمایز بین کارآفرینان و غیرکارآفرینان قرار داد. در این پژوهش با ذکر این سؤال که آیا بین ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان و غیرکارآفرینان تفاوت معناداری وجود دارد؟ بر آن شدیم که متغیرهای شخصیتی متمایز کننده این دو گروه را شناسایی نماییم. به همین منظور از دو جامعه کارآفرینان و غیرکارآفرینان دو نمونه ۵۰ نفری اخذ و داده‌های مرتبط از طریق پرسشنامه جمع‌آوری و با استفاده از آزمون مان-ویتینی تجزیه و تحلیل شدند. از مجموع شانزده متغیر شخصیتی، تنها در چهار متغیر شامل "احساس مسؤلیت"، "استرس" یا فشارهای عصبی، "علاقمندی به پول و مزایای اقتصادی" و "کارهای چالشی" دو گروه متفاوت از یکدیگر مشاهده شدند. همچنین آزمون فرضیه اصلی تحقیق مبنی بر اینکه بین ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان و غیرکارآفرینان تفاوت معناداری وجود دارد نیز تأیید گردید.

واژگان کلیدی: کارآفرینان، ویژگی‌های شخصیتی، غیرکارآفرینان

مقدمه :

درصد از کل مشاغل تولیدی در شرکت‌های کوچک و متوسط ایجاد شده‌اند. (Bygrave, 1997, 1) کارآفرینان نقش مؤثری در ایجاد بنگاه‌های کوچک و متوسط ایفا می‌کنند. آنان با استفاده به موقع از فرصت‌های بازار موجب بهبود شرایط کسب و کار خود و رشد اقتصادی جامعه می‌شوند. با توجه به اهمیت کارآفرینی در کشورهای توسعه یافته و به ویژه

در بسیاری از کشورهای در حال توسعه برای رفع مشکلات بیکاری و سرعت بخشیدن به ایجاد اشتغال، امید فراوانی به توسعه کسب و کارهای کوچک پدید آمده است. مثلاً در هند حدود ۸۰

وجود نداشته باشد. در حقیقت ملاک تفکیک شخصیتی افراد کارآفرین از افراد غیرکارآفرین مجموعه ای از صفات شخصیتی است که گمان می رود در یک گروه موجود و در گروه دیگر مفقود باشد اجرای این پژوهش می تواند به ما کمک کند تا با این صفات یا وجوه ممیزه آشنا شویم.

۱-۱- فرضیه های پژوهشی

فرضیه تحقیق عبارت است از اینکه "بین ویژگی های شخصیتی افراد کارآفرین و غیرکارآفرین تفاوت وجود دارد" بنابراین فرضیه های H0 و H1 را می توان به صورت زیر نوشت:

H0: بین ویژگی های شخصیتی افراد کارآفرین و غیرکارآفرین تفاوتی وجود ندارد.

H1: بین ویژگی های شخصیتی افراد کارآفرین و غیرکارآفرین تفاوتی وجود دارد.

۲-۱- متغیرهای پژوهشی

برای آزمون فرضیه H0، شانزده متغیر شخصیتی - رفتاری تبیین شده که فهرست آن ها در ذیل آورده شده است:

۱- تمایل به رهبری دیگران: ^۱ فرض بر این است که کارآفرینان در مقایسه با غیرکارآفرینان تمایل بیشتری به اداره و رهبری افراد کسب و کار خویش دارند.

۲- احساس مسئولیت: ^۲ فرض بر این است که کارآفرینان بیشتر دوست دارند که مسئولیت کارها را خود بر عهده گیرند و در تمام مدت فعالیت ها را تحت نظر داشته باشند.

۳- پشتکار: ^۳ به میزان جدیت و سخت کوشی فرد به محض آغاز یک کار اشاره می کند. فرض بر این است که کارآفرینان به محض پذیرش کاری، با جدیت و حداکثر تلاش، می کوشند تا آن را به پایان رسانند.

۴- احساس مثبت نسبت به دیگران: اشاره به احساس یا نگرش مثبت فرد نسبت به دیگران است. فرض ما بر این است که افراد کارآفرین در مقایسه با غیرکارآفرین دارای نیاز قوی تری برای برقراری رابطه صمیمی با دیگران هستند. این نیاز کمتر مورد توجه پژوهشگران قرار گرفته است.

۵- فشارهای عصبی یا استرس: ^۵ با این ادعا که کارآفرینان در گروه شخصیتی A قرار دارند، فرض کردیم که گروه کارآفرینان در مقایسه با غیرکارآفرینان در معرض استرس یا فشارهای شدید عصبی هستند.

۶- استفاده از فرصت های جدید (فرصت جویی) ^۶: فرض بر این است که افراد کارآفرین در جستجوی کشف فرصت های نو و

در حال توسعه، هر سال پژوهش های زیادی در مورد کارآفرینان، شرکت های کارآفرین و... اجراء می گردد. یکی از حوزه های تحقیقاتی مهم، پژوهش های رفتاری و جامعه شناختی در مورد افراد کارآفرین است. درک ویژگی های شخصیتی کارآفرینان و کشف خصوصیات رفتاری متمایز کننده آنان از افراد عادی، محور اصلی پژوهش حاضر را تشکیل می دهد. برای این منظور برخی از صفات شخصیتی و رفتاری که گمان می رفت می تواند مبنای تمایز مدیران کارآفرین از مدیران غیرکارآفرین باشد، به عنوان ملاک برگزیده شدند تا در محک آزمون مشخص گردد، افراد کارآفرین دارای چه خصوصیات شخصیتی هستند که احتمالاً افراد غیرکارآفرین فاقد آن می باشند.

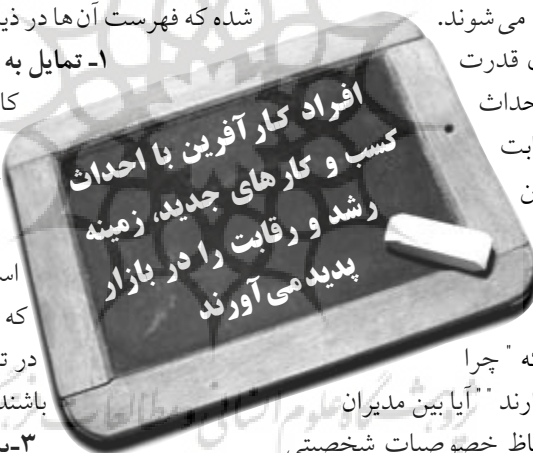
۱- مواد و روش ها

بسیاری از نویسندگان مدیریت وقتی که قصد دارند در مورد سازمان های پویا صحبت کنند، بنگاه های کوچک یا متوسط را مثال می آورند زیرا ویژگی هایی نظیر انعطاف پذیری، خلاقیت و نوآوری در سازمان های بزرگ، فدای رسمیت می شوند.

شرکت های کوچک و متوسط محصول قدرت کارآفرینی هستند. افراد کارآفرین با احداث کسب و کارهای جدید، زمینه رشد و رقابت را در بازار پدید می آورند. علاوه بر این کارآفرینان اشتغال زائی می کنند و موجب افزایش تولید می شوند. با عنایت به همه این خصوصیات همواره برای محقق این سوالات مطرح بوده که "چرا

افراد دیگر توان انجام چنین کاری را ندارند" آیا بین مدیران کارآفرین و مدیران غیرکارآفرین از لحاظ خصوصیات شخصیتی تفاوتی وجود دارد؟ "کنجکاوی دریافتن پاسخ این سوالات انگیزه اجرای چنین طرحی را پدید آورد.

در دهه ۸۰ که دهه کارآفرینی لقب گرفته است، پژوهشگران بسیاری کوشیدند تا ویژگی های شخصیتی کارآفرینان را کشف کنند. آنان با طرح مفهوم "انگیزه توفیق" سعی کردند، موفقیت کارآفرینان را با خصوصیات شخصیتی و رفتاری مرتبط سازند. اما در پژوهش حاضر، برای درک خصوصیات شخصیتی افراد کارآفرین، آنان را با افراد غیرکارآفرین مقایسه می کنیم. بنابراین دو جامعه آماری خواهیم داشت که عبارتند از جامعه مدیران کارآفرین و جامعه مدیران غیرکارآفرین، سپس به کمک نمونه هایی که از دو جامعه گرفته می شود، دو گروه را نسبت به یکسری متغیرهای شخصیتی مفروض، مورد آزمون قرار می دهیم. بنابراین ممکن است هر دو گروه واجد این صفات باشند، یا اینکه این صفات در گروه مدیران کارآفرین وجود داشته ولی در گروه مدیران غیرکارآفرین



بیش از حد ساده را ترجیح نمی دهند، به عبارت دیگر این گونه فعالیت ها انگیزه کافی برای حرکت و پویایی در آن ها پدید نمی آورد. آن ها به دنبال انجام کارهای همورد طلب یا چالشی هستند.

(McClelland, 1961)

۳-۱- متدلوژی^{۱۷}

در این تحقیق از روش پژوهشی علی-مقایسه ای استفاده شده است. در طرح علی مقایسه ای پژوهشگر با مطالعه یک ویژگی در یک گروه و مقایسه آن با گروهی که فاقد آن ویژگی است به کشف علت پدیده مورد پژوهش می پردازد (دلور ۱۳۸۰، ۵ و ۲۰۴). با استفاده از روش علی-مقایسه ای به سهولت گروه کارآفرینان را با گروه غیرکارآفرینان مقایسه و برای جمع آوری داده های تحقیق از پرسشنامه ای^{۱۸} که بر اساس طیف پنج گزینه ای لیکرت، تهیه شده بود استفاده شد.

در این تحقیق جامعه افراد کارآفرین و جامعه افراد غیرکارآفرین بخش خصوصی، مورد مطالعه قرار گرفته است. حجم نمونه ماخوذه از هر جامعه ۵۰ نفر و در مجموع ۱۰۰ نفر مشتمل بر افراد کارآفرین و غیرکارآفرین به عنوان نمونه پژوهشی برگزیده شدند.

برای انتخاب روش آماری مناسب جهت تجزیه و تحلیل داده ها ابتدا فرضیه زیر را آزمون نمودیم:

H0: توزیع متغیرهای موردنظر نرمال است.

H1: توزیع متغیرهای موردنظر نرمال نیست.

نتایج آزمون کا-اس^{۱۸} نشان داد که متغیرهای این پژوهش از توزیع نرمال تبعیت نمی کنند. لذا باید از آزمون های معنی داری ناپارامتری^{۱۹} برای مقایسه رتبه های دو گروه استفاده کرد.

به منظور مقایسه توزیع متغیرها در دو جامعه از آزمون مانووتینی^{۲۰} استفاده شده است که آماره آن به شرح زیر می باشد:

$$U_1 = R_1 - \frac{n_1(n_1 + 1)}{2}$$

$$U_2 = R_2 - \frac{n_2(n_2 + 1)}{2}$$

البته برای انجام مقایسه دو جامعه نیازی به محاسبه هر دو آماره نیست، یعنی محاسبه آماره آزمون u_1 و u_2 یکسان خواهد بود و لذا فقط آماره آزمون u_1 در سطح اطمینان ۹۵٪ با z جدول مقایسه شده است. (آذر ۱۳۸۱، ۲۶۱، ۲).

استفاده به موقع از آن هستند، در حالیکه افراد غیرکارآفرین منفعلانه به انتظار وقوع مسائل می مانند.

۷- تمایل به کشف مسائل: فرض ما در این پژوهش بر آن است که افراد کارآفرین یک گام جلوتر از غیرکارآفرینان هستند، آن ها به انتظار وقوع حوادث نمی مانند تا خود را با آن انطباق دهند بلکه به استقبال آن ها رفته و حل می کنند.

۸- خطرپذیری: افراد کارآفرین اهل قمار و ریسک های سنگین نمی باشند بلکه مخاطرات متعادل را می پذیرند، بنابراین، خطر رسیدن به هدف در صورت وجود احتمال برابر بین پیروزی و شکست را می پذیرند.

۹- علاقمندی به استقلال^۹ عمل: رضایت خاطر کارآفرینان از داشتن استقلال در تصمیم گیری حاصل می شود. تا کارها را به شیوه ای که دوست دارند و نه بر اساس نظر دیگران انجام دهند.

۱۰- تأثیرگذاری بر سرنوشت خویش (کنترل درونی^{۱۰}): کارآفرینان غالباً دارای منبع یا محل کنترل درونی هستند و موفقیت یا شکست خود را به عوامل بیرونی نسبت نمی دهند. به عبارت دیگر کارآفرینان خویشتن را مسؤل سرنوشت خود می دانند.

۱۱- توفیق گرایی^{۱۱}: این دسته از افراد آرزو دارند که بتوانند در مقایسه با آنچه پیش از آن ها انجام شده کارها را با راندمانی بالاتر انجام دهند این جوشش و تلاش چیزی نیست جز نیاز به کسب موفقیت (رابینز ۱۳۷۹، ۸۰).

۱۲- خلاقیت^{۱۲}: نواندیشی و توان ابراز ایده های جدید است. خلاقیت می تواند به نوآوری مبدل گردد و آن زمانی است که اندیشه های نو به کالا یا خدمت تبدیل گردد. فرض بر این است که افراد کارآفرین، افرادی خلاق هستند.

۱۳- اعتماد به نفس^{۱۳}: کارآفرینان توانایی های خود را به درستی باور نموده و برای خود اعتبار بالایی قایل هستند، اعتماد به نفس بالا توانایی بیشتری به آن ها در براب انداختن کسب و کار جدید می دهد.

۱۴- لذت معنوی^{۱۴}: تولید و عرضه کالا یا خدمت جدید، ایجاد بازارهای نو و به طور کلی ارائه محصولی که حاصل کار و تلاش کارآفرینان باشد و بتواند، نیازی را از دیگران ارضاء کند، برای آن ها لذت بخش و غرور آفرین است.

۱۵- جذابیت پول و مزایای اقتصادی^{۱۵}: فرض ما در این پژوهش بر آن است که کارآفرینان به پول و مزایای مادی در حد معقولانه ای علاقمند هستند اما همه انگیزه آنان برای کارآفرینی یا بالاترین اولویت آنان برای اشتغال فقط پول نیست.

۱۶- کارهای چالشی^{۱۶}: کارآفرینان کارهای بیش از حد مشکل یا



۲- یافته‌ها

تحلیل یافته‌های پژوهش در دو سطح انجام گرفته است. در سطح نخست، گروه کارآفرینان و گروه غیرکارآفرینان بر اساس تک تک متغیرهای شخصیتی- رفتاری (شانزده متغیر) مورد مقایسه قرار گرفتند که نتایج این سطح از تحلیل‌ها در جدول (۱) خلاصه شده است.

در سطح دوم به منظور آزمون فرضیه پژوهشی، گروه کارآفرین و گروه غیرکارآفرین بر اساس کل متغیرهای پژوهشی مورد مقایسه قرار گرفتند، در این مرحله به سؤال پژوهشی مبنی بر اینکه آیا اساساً بین این دو گروه تفاوتی وجود دارد یا نه؟ پاسخ داده شده است.

در دومین سطح تجزیه و تحلیل مقایسه افسراد گسره کسارآفرینن با افسراد غیرکارآفرین، مشخص گردید که فرض H0 مبنی بر "عدم وجود تفاوت بین خصوصیات شخصیتی کارآفرینان و غیرکارآفرینان" رد شده و فرض H1 مبنی بر "وجود تفاوت بین خصوصیات شخصیتی کارآفرینان و غیرکارآفرینان" در سطح اطمینان ۹۵٪ و خطای ۵٪ پذیرفته شده است.

این محاسبات حاکی از آن است که بین توزیع جامعه کارآفرینان و توزیع جامعه غیرکارآفرینان بر اساس آزمون مان- ویتینی تفاوت وجود دارد و مفهوم آن طبق این پژوهش بیانگر وجود تفاوت بین ویژگی‌های شخصیتی افراد کارآفرین و غیرکارآفرین می‌باشد.

۳- نتایج

دستاوردهای این پژوهش را می‌توان به شرح ذیل خلاصه کرد:

۱- نمونه‌های برگرفته از جامعه کارآفرین و جامعه غیرکارآفرین، بر اساس ۱۶ متغیر شخصیتی- رفتاری با هم مقایسه شدند این متغیرها عبارتند از:

متغیرهای شخصیتی	گروه‌ها	اندازه نمونه	Z _% (Z جدول)	Z محاسباتی (مان- ویتنی)	نتایج مقایسه
میل به رهبری	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۱/۴۱	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
مسئولیت پذیری	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۲/۲۶	متفاوتند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
پشتکار	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۱/۴۱	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
احساس یا نگرش مثبت	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۰/۵۷	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
فشارهای عصبی	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۲/۸	متفاوتند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
فرصت جویی	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	۱/۴۱	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
تمایل به کشف مسئله	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	۱/۱۳	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
خطرپذیری	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۱/۷	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
استقلال عمل	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	تفاوتی ندارند	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
کنترل درونی	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۱/۶۹	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
توفیق گرایی	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۱/۴۱	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
خلاقیت	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۱/۴۱	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
اعتماد به نفس	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۱/۱۳	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			

جدول (۱) نتایج حاصل از مقایسه گروه کارآفرین و غیرکارآفرین بر اساس یکایک متغیرهای شخصیتی (سطح اول تجزیه و تحلیل)

گروه کارآفرین به طرز معقولی به پول و مزایای اقتصادی علاقمندند ولی برای آنان، این مسئله در اولویت اول نمی باشد، تأیید گردید.

همچنین نتایج حاکی است که میان کارآفرینان و غیرکارآفرینان از نظر میزان تمایل به انجام کارهای چالشی یا هماوردطلب تفاوت معناداری وجود دارد، به عبارت دیگر فرض ما مبنی بر اینکه کارآفرینان علاقه بیشتری به انجام کارهای هماوردطلب دارند، تأیید گردید.

متغیر های شخصیتی	گروه ها	اندازه نمونه	$Z_{\alpha/2}$ (Z جدول)	Z محاسباتی (مان- ویتنی)	نتایج مقایسه
نوآوری	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	۰/۸۵	تفاوتی ندارند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
علاقه مندی به پول	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۳/۹۵	متفاوتند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			
فعالیت های چالشی (هماوردطلب)	کارآفرین	۵۰	± ۱/۹۶	-۳/۱۱	متفاوتند
	غیرکارآفرین	۵۰			
	جمع	۱۰۰			

۲- آزمون فرضیه اصلی تحقیق مبنی بر اینکه بین ویژگی های شخصیتی کارآفرینان تفاوت وجود دارد حاکی از تأیید این فرضیه بود. به عبارت دیگر یافته های حاصل از مقایسه دو گروه، به طور کلی و بر اساس تمامی متغیرهای پژوهشی نشان داد که توزیع جامعه کارآفرینان و غیرکارآفرینان یکنواخت نبوده و افراد کارآفرین دارای صفات و خصوصیات شخصیتی متفاوتی نسبت به افراد عادی و غیرکارآفرین می باشند. ■

منابع :

- ۱- آذر، عادل- مؤمنی، منصور (۱۳۸۱) "آمار و کاربرد آن در مدیریت" جلد دوم، انتشارات سمت. صفحه ۲ و ۲۶۱
- ۲- دلاور، علی (۱۳۸۰) "روش تحقیق در روان شناسی و علوم تربیتی" نشر ویرایش. صفحه ۲۰۴- ۲۰۵
- ۳- رابینز، استفن (۱۳۷۹) "مبانی رفتار سازمانی". ترجمه دکتر علی پارسائیان و دکتر سید محمد اعرابی. انتشارات دفتر فرهنگی. صفحه ۸۰- ۸۱

- 1- Leadership
- 2- Responsibility
- 3- Perseverance
- 4- Positive sence to others
- 5- Stress
- 6- Opportunity seeker
- 7- Problem seeker
- 8- Risk seeker
- 9- Autonomy
- 10- Internal control
- 11- Achivement oriented
- 12- Creativity
- 13- Self confidence
- 14- Intelctual plesure
- 15 - Money attractions
- 16- Chalenge work
- 17- Methodology
- 18- Kolmogrov- smirnov) k-s
- 19- Nonparametric
- 20- Mann- witney U test

- ۱) تمایل به رهبری
- ۲) مسؤلیت پذیری
- ۳) پشتکار (سخت کوشی)
- ۴) احساس نگرش مثبت نسبت به دیگران
- ۵) فشارهای عصبی یا استرس
- ۶) فرصت جویی
- ۷) تمایل به کشف مسئله
- ۸) خطرپذیری
- ۹) استقلال عمل
- ۱۰) کنترل درونی
- ۱۱) توفیق گرایی
- ۱۲) خلاقیت
- ۱۳) اعتماد به نفس
- ۱۴) نوآوری
- ۱۵) علاقه مندی به پول و مزایای اقتصادی
- ۱۶) فعالیت های چالشی

نتایج حاصله از این مقایسه نشان داد که این دو گروه در خصوصیات همچون "مسؤولیت پذیری"، "فشارهای عصبی"، "علاقه مندی به پول و مزایای اقتصادی" و "فعالیت های چالشی" با هم متفاوتند.

فرض ما مبنی بر اینکه کارآفرینان احساس مسؤلیت پذیری نسبت به غیرکارآفرینان در اجرای امور محوله دارند، بر اساس یافته های این تحقیق تأیید گردید.

افراد کارآفرین در مقایسه با افراد عادی در معرض استرس یا فشارهای عصبی بیشتری هستند، به عبارت دیگر فرض ما مبنی بر اینکه کارآفرینان از نقطه نظر گروه بندی افراد به "A" و "B" در رویارویی با فشارهای عصبی، در گروه A قرار دارند تأیید شد.

میزان جذابیت پول و مزایای اقتصادی بین دو گروه کارآفرین و غیرکارآفرین، یکسان نبود به عبارت دیگر فرض ما مبنی بر اینکه